SOCIOS CLAVES

*proveedores claves como harineras y molinos

*socios claves, cadenas de comidas, hoteles, panaderías minoristas (grandes clientes)

ACTIVIDADES CLAVES

*certificación sin tacc
*permisos sanitarios
*Linea de producción
preparada para un
volumen importante
*página web y publicidad
*mantener relaciones
fluidas con proveedores
clave para la actividad

RECURSOS CLAVES

*personal con
capacitación adecuada y
permanente
*instalaciones y
maquinaria adecuada
para cubrir grandes
volúmenes de producción
y venta

PROPUESTA DE VALOR

Los clientes reconocen la calidad y variedad de nuestros productos Diversificación de productos de panadería a base de harinas alternativas para linea sin TACC por ej, los productos están destinados a personas que necesitan cubrir raciones alimenticias

RELACIÓN CON LOS

Mantener una relación directa y fluida con los clientes para fidelizar los mismos Generar facilidad de comunicación por diversos medios con los clientes (wsp, redes sociales, etc) *Mantener promociones y precios competitivos para beneficio de ambas partes

CANALES

*Punto de venta físico *Página web con catálogo de productos que ofrecemos, y función de tienda virtual para publico gral *canal de distribución para grandes clientes

SEGMENTO DE CLIENTES

1

Todos los segmentos de público gral, principalmente venta a grandes clientes y revendedores

ESTRUCTURA DE COSTES

9

*Costos fijos (recursos humanos, alquileres, seguros)

*Costos variables (logística distribución, materia prima, servicios, adquisición o reposición de maquinaria, publicidad, costos operativos varios indirectos)

5

FLUJO DE INGRESOS

 Identificar el producto o servicio más consumido, para aumentar la rentabilidad * Incrementar los grandes clientes * la venta de productos diversos de panificación en punto de venta * lineas de productos sin tacc

DIVISIÓN DE ROLES

Una de las personas se encarga de lo que es el contacto con el público, los canales de venta físico y virtual, minorista y mayorista, las relaciones con los clientes y el marketing. Se encarga de las ventas en general.

Y la otra persona se encarga de la parte contable, teniendo en cuenta lo que son los sueldos, costos de producción, tiempos de producción, un rancking de productos demayor consumo para cumplir con las ventas en tiempo y forma. Se encarga de conseguir los proveedores, buenos precios, etc.